

# Compass

P3  
トップメッセージ

「価値、価格、価額」を共通言語に、  
サービスの適正な理解促進と価格形成を進め、  
当社、そして建設業界の働き方を変える

## Contents

2 “今”を紐解く vol.13 6 特集 Takamiya Platform 12 建設業界変革のための研究開発拠点 Takamiya Lab. West グランドオープン  
14 緊急アンケート企画 マネージャーに求められている能力はこれだ! 16 足場業界専門求人サイト Tobira



“今”を紐解く vol.13

タカミヤと業界を取り巻く状況をさまざまな視点から読み解きます

## マネージャーとプレーヤーの違いから 自らの役割、取るべき行動を知る

プラットフォームサービスを通して業界全体の改革を目指すタカミヤ。  
まずは社内改革に向け、今後はマネジメント力の強化が必要であるとして、今の私たちに何が足りていないのかを解き明かします。

一般的に会社員はマネージャー型、プレーヤー型、サポーター型に分けられます。それぞれが果たすべき役割、必要とされる行動はもちろん異なり、3タイプがバランスよくそろった組織が理想的です。しかしタカミヤでは現在、本来マネージャーであるべき人材がプレーヤーとして行動してしまっている状況にあります。そこで、そもそもマネージャーとプレーヤーはどう異なるのか、まずはそこから確認していきましょう。

マネージャーの役割は、組織単位での目標達成や成果を追い求めることです。そのためには組織内の人材や組織全体の目標、進捗を管理する必要があり、俯瞰的な視点で頭を働かせなければいけません。それに対し、プレーヤーの役割は個人単位での目標達成や成果を追い求めること。実務を遂行するために、自己研鑽に励んだり第一線で体を動かしたりする必要があります。多くの場合、マネージャーとしてマネジメントを任されることになるのは、プレーヤーとして成果を上げた人材です。しかし、自分がこれまで担ってきた実務に愛着を持っている、自分で実務を行った方が早い、プレーヤーが不足している、など様々なケースにおいて「プレイングマネージャー」という四つ目のタイプが誕生することがあります。

プレーヤーとマネージャーの役割を兼任する新タイプ。プレーヤーとの距離が近く、実務スキルを生かして役立つアドバイスができる反面、実務とマネジメントの時間配分が難しく、本来優先すべきマネジメント業務がおろそかになる現象が多く見られます。なぜなら、プレーヤーとして自

身の個人目標を達成しなければ部下に示しがつかないと考え、実務を優先せざるを得ないからです。現在タカミヤにおいてプレイングマネージャーが増えていることが、マネジメント力を強化していく上で大きな課題と考えられています。

皆さんは、自身の役割をきちんと認識した行動が取れているでしょうか？ 今後タカミヤがより動きやすい会社へと進化するには、適切なマネジメント体制を整えることが不可欠です。それぞれに与えられた立場と果たすべき役割を改めて自覚し、全体最適な組織を目指していきましょう。

### 【参考文献】

- 識学総研  
「マネジメントにおけるマネージャーとプレイヤーの違い | 適性と必要な能力を解説」  
<https://souken.shikigaku.jp/29844/>
- DIAMOND online  
「一流のリーダーを目指すなら絶対「プレイングマネージャー」にはならない」  
<https://diamond.jp/articles/-/300722>



TOP MESSAGE

## 「価値、価格、価額」を 共通言語に、 サービスの適正な 理解促進と 価格形成を進め、 当社、そして建設業界の 働き方を変える

Takamiya Platformのサービスが徐々に広まりつつある現在。今後さらに広めていくに当たり、社員一人ひとりは何を認識すれば良いのでしょうか。タカミヤの目指す今後の展望を高宮社長に伺いました。

### 「価値」を認識し、「価額」ではなく 「価格」での提供を

これまで当社は、Takamiya Platformのサービスを確立するために投資を続けてきました。ビジネスにおいて投資したものは回収する必要があり、今後はその回収フェーズに入っていくと考えています。そこで重視していきたい概念が「価値、価格、価額」です。Takamiya Platformはお客様にとって、業務フローを便利にしたり、利益を生み出したり、という付加価値の高いサービスになります。その「価値」を足場の「価格」にきちんと反映できているかどうか。いま一度、皆さんにはそれを考えていただきたいと思います。

目下のところ、足場のレンタル需要は旺盛で、過去最高を更新し続けている状況です。しかしながら、足場の販売価格が3~4割上がったのに対し、レンタル価格は以前の

代表取締役会長兼社長

高宮 一雅

まま変わっていません。ここで私が危惧の念を抱いているのは、投資をして付加価値の高いサービスを作り上げ、高い品質のものを、高い対応力で提供しているにもかかわらず取引価格が変わっていないというのは、当社が業界において価格破壊を起こしていることになるのではないかと、ということです。これは、いくら付加価値のあるサービスを作り上げたとしても「あくまで足場」としての価値しか伝わず、足場の「価額」での提供になってしまっている可能性が考えられます。

つまり現在、サービスの「価格」を自分たちで決めることができず、サービスの「価値」を反映できていません。そこで今後の回収フェーズにおいては、まず自分たちが提供しているTakamiya Platformの価値、自分たちの仕事の価値をきちんと理解した上で積算することを意識して行っていただきたいと思います。

## 社内外の効率化を実現し、建設業界を変える

現在、当社は需要が増え、仕事が増え、人手不足に陥り、忙殺されています。Takamiya Platformは、お客様にとって付加価値の高いサービスであるだけでなく、当社にとっても業務の効率化を実現し、労働生産性を上げていく、お互いにとってwin-winなビジネスです。つまり本来、Takamiya Platformが確立されることで、現在とは逆の状況が生み出されなければいけません。従業員の皆さんは、なぜ当社がこんなに忙しくなっているのかを考えたことがあるでしょうか。

一般的に営業は、1回の受注に当たり30回ほど現場に足を運んでいることと思います。また社内では電話やFAXへの対応に追われていることでしょう。しかし、Takamiya Platformのユーザーはネットやアプリ経由で

受注し、ユーザー自身が資産として所持している足場を利用するため、営業が何度も現場に足を運ぶ必要もなくなります。さらにIq-Bidを活用し、ユーザー同士で足場の売買を行うようになれば、サービスの付加価値をきちんと反映した価格をユーザー自身が形成していくことにもなるのです。

建設業界の慣習として、現場主義の面が強く、無駄な工程も多いと言わざるを得ません。しかしTakamiya Platformになら、この慣習を変え、DXを推進し、業界全体の労働生産性を上げることができると信じています。お客様と当社にとってwin-winなビジネスであるだけでなく、建設業界全体のためになる変化を起こせるビジネスであると信じています。

## 安全性向上のため、数値化・可視化を推進

Takamiya Platformの要となるTakamiya Lab. WestのInnovation Hubが9月に完成しグランドオープンを迎えます。これは、当社のプラットフォームビジネスの集大成であると捉えています。今後この拠点を活用し、「だろう」という根拠のない状況をなくすべく、数値化・可視化を進めていく計画です。

例えば現在、Exhibition Areaでは足場から落下した際の衝撃を、人形を使って伝えています。しかし何が起るかを伝えるだけでは意味がありません。どれくらいの衝撃があり、それによって人間にどんなダメージがあるかということ、数値化する必要があると考えています。また現在、我々の業界では「大丈夫だろう」で済まされてしまい、足場の経年強度を開示している会社はありません。しかし、より安全性にこだわり事故を防ぐには、経年強度を数値化する必要があるのではないのでしょうか。そこで

Innovation Hubに大型試験機を導入し、足場の強度の試験を行っていこうと考えています。さらに現在足場の点検作業は熟練者が目視によって行っていますが、AIによる数値を用いた点検を標準化するべきでしょう。

今後は、労働安全衛生規則という法律で定められた基準を超え、確かなデータに基づいた、安全で施工性の高い環境製品を作るべきです。そして生み出した製品はTakamiya Lab. Westで展示を行い、その付加価値を周知していければと考えています。

## プレーヤーをやめ、マネジメント強化を図る

2023年は、「解冻、変化、定着」を共通言語に風土改革を進めてきました。最近では若手社員を中心に社内で自主的な勉強会が開催され、参加する社員が増えているようです。自発的に学ぶこと、チャレンジすることが当たり前になりつつある状況に、解冻が進んだな、定着まで来ているな、と感じています。

そこで2024年は「価値、価格、価額」を共通言語に、プラットフォームビジネスの理解促進、提供価格の適正化を徹底していきます。同時に、様々な物価の上昇を踏まえ、従業員への還元もしていかなければいけません。待遇の改善には、適正な人事評価が必須であり、社内のマネジメント強化、マネジメント層の明確な定義が必要になると考えます。現状において、全員がプレーヤーとして動いていることが課題です。マネジメント強化のために、まずはプレーヤーをやめることから始めてみてください。そうすることで「仕事が多く、人手不足で、忙しい」今の状況から脱し、仕事は多いのに余力がある、効率化を実現した理想の働き方に近付けていくことができるでしょう。

タカミヤが目指す、無駄をなくし、労働生産性を上げ、

可視化された確かな情報に基づいた働き方というのは、おそらく若手世代が最もやりがいを感じられるスタイルです。この世代は、私が目指す当社、ビジネスの在り方についての理解も早いように感じています。これから先、次々と新しいことにチャレンジしていきますが、現場にとっては付いていくのが大変かもしれません。しかし、若手社員の皆さんが理解したことを周囲にも共有し、理解者を増やしていくことで、チャレンジする人が増え、行動すればするほど、よりやりがいを感じられる働き方に近付けることができます。

タカミヤはこれまで、建設業界を変えるため、足場のハード面の改革から進めてきました。これから進めていくのは、ソフト面の改革です。そして最終形態として、「体」ではなく「頭」を動かすことを中心とした効率的な働き方を実現できればと思います。



Sales

Equipment  
Management

Development

# Sales

[営業本部]



## Takamiya Platformは、あらゆる課題を解決できるサービス

営業本部においては、最近ようやくTakamiya Platformが浸透してきたと感じています。新たなサービスが生まれた時、その魅力をお客様に伝え、理解していただくのが営業の役割。2023年度は、プラットフォームで今できていること、将来できるようになること、その理解を深めてきた一年でした。付加価値の数々を営業社員みんなが理解し、お客様に伝えられるようになって、プラットフォームユーザーを増やせる環境が整ってきました。

Takamiya Platformの広がりに伴い、営業の仕事も徐々に変わりつつあります。最たる変化は、これまでは電話で対応していた受発注をOPERAというプラットフォームポータルでお客様に行っていただくようになったことです。そしてOPE-MANEの中で数値化、グラフ化されているIq-Bidの運用率などのデータを用いて、購入時と現在のBid市場を比較してどれだけ上がったのか、またお客様の機材の稼働率、レンタル料を払った場合との差額、どれくらい利益が出ているかなどを四半期に1回ご報告できるようになりました。さらに今後は、例えばOPE-MANEをご利用のお客様にOPERAで、機材の運用率がリアルタイムで見れたり、3D図面上で範囲を指定するだけで明細が自動で出てきたりと、お客様にとっての付加価値を増やしていこうと計画しています。現在2~3時間かけている明細が一瞬で出せるようになれば、大きな付加価値になることは間違いありません。

また今年に、電子日報「ToBee」から利用できる、タカミヤの協力会社に向けた現場マッチングアプリがリリース予定です。全国の協力会社間でタカミヤのIqシステムな

どの機材を使い慣れた人材を貸し借りでき、人材不足の解決に寄与するとともに、そのメリットの大きさからOPE-MANEやプラットフォームのユーザー数拡大にもつながるのではないかと考えています。

建設業界の特徴として、まだまだ現場主義の面が強く、DX化が浸透しづらい部分があるかもしれません。しかし、一度Takamiya Platformに入ってサービスをご利用いただければ、その付加価値の大きさからお客様に必ず利用し続けていただけると自信を持って言えます。皆様の安全を確保し、人手不足や供給不安などあらゆる課題を解決できるのがTakamiya Platformです。どんな課題も解決するのが私たちの役割だと考えているので、お客様には、困っていることをどんどん私たちにお伝えいただければと思います。そして従業員の皆さんは、よりプラットフォームを理解して、プラットフォーマーとしての役割を自覚し、新たなサービスをどんどん提案してください。そうすることで私たち自身の働き方が変化し、会社自体もさらなる成長を遂げることができると信じています。



Kazunori  
Kawakami

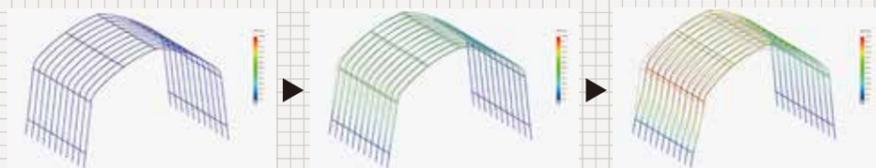
取締役 兼 執行役員  
営業本部長  
(兼) Takamiya Lab. 副本部長  
(兼) 西日本統括部長

川上 和伯

# Takamiya Platform

2023年3月期の「プラットフォーム元年」以来、徐々に広がりを見せつつあるTakamiya Platform。各部門がどのように関わっているのか、この新たなサービスの誕生で何が変わったのか、お客様にとっては一体どんな付加価値があるのか。3人の本部長に語っていただきました。





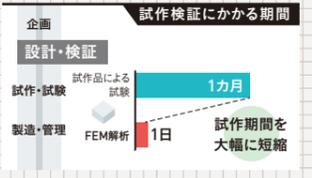
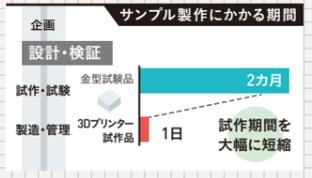
**FEM解析**  
3Dモデルから動画を作成。足場計画を可視化し、より具体的な検討が可能に。ミスや手戻りから生じる無駄なコストを削減し、安全性・効率性がさらにアップ。



**3Dプリンター**  
樹脂製3Dプリンターを用いて試作品を製作することで、デザイン確認などを即座に行えるため、設計プロセスを大幅に短縮。製品のスピーディーな提供が可能に。



**強度試験**  
試験機を自社で所有し、様々な試験を社内ですべて実施可能に。強度試験による認定基準や破壊までの強度検討、塩水噴霧試験による腐食や耐候性の評価を行い、安全性が向上。



## 技術力の向上に努め、より早くお客様の元へ製品を届ける

開発本部では「タカミヤの事業基盤」において開発・製造が一番に位置付けられていることを常に伝えてきました。他社との差別化を図ることができるのは技術力であり、今後は技術力に基づいたエビデンスを提示できるようになる必要もあると考えてきたからです。そのためにも、毎年10件程度の特許出願を行い、技術を守ることに注力してきました。これまでの積み重ねにより、現在は435件の知的財産権を持っています。さらに2021年は軽量化、2022年は省力化、2023年は自動化といったように、毎年テーマを設けて開発に打ち込んできました。これらのテーマは、実現することでTakamiya Platformの価値をより高めることにつながると考えています。

製品開発においては、実際に利用されるお客様の意見が一番重要だと考えています。と同時に、厚生労働省や国土交通省、経済産業省などによる法制化、規則改正などの情報も重要です。後者に関して、私自身が仮設工業会の技術委員長を務めさせていただいていることもあり、タカミヤは情報を早く得られる立場にあります。双方の情報を共有し、それらの情報をうまく融合させて製品開発に生かすこと。これがタカミヤの役割であり、お客様にとっても、タカミヤにとっても大きな付加価値を生み出せると考え

ています。例えば、法改正により作らなければならない製品ができた場合。様々な意見を取り入れて、試作品を作り、試験を行い、改善する、この工程を何度も繰り返す必要があるため、完成までには膨大な時間がかかってしまいます。そこで3Dプリンターを活用することで、デザインを早い段階でお客様に一度お見せできるようにし、さらにFEM解析という手法を用いて強度確認を行うことで、設計プロセスを大幅に短縮。これらの結果、お客様の元へこれまでよりも早く製品を届けることが可能になりました。実際、従来かかっていたはずの時間と3DプリンターやFEM解析を活用した場合の時間を比較すると、大幅な時間短縮を実現しています。

タカミヤでは強度試験の他、塩水噴霧試験なども自社で行っています。アイテム数が多いことに加え、太陽光発電や農業など、仮設以外の事業にも携わっていることから、社内で様々な試験を行えるようになりました。建設業界においては安全に関する対策が非常に重要です。自社に試験機を持つことにより、設計方法や材料自体を変えた場合にも、すぐに試験を行うことができ、仮設工業会が定める認定基準を満たす安全な製品を早く世に送り出すことができます。

そんなタカミヤは今期、とある大学と仮設に関する共同研究を行うことになりました。安全面の技術向上はもちろん、生産性の向上を目指し、ゆくゆくはある程度規格の決まった製品であれば自動設計を行えるようなシステムを構築したいと考えています。自動化により設計プロセスをさらに短縮するとともに、開発部門の人手不足を改善し、この取り組みを通じて少しでも仮設に関する認知度を

上げたい。そのためにも、単年度の取り組みではなく、長く続けていければと願っています。

2024年9月にはTakamiya Platformを表現できる拠点として、Takamiya Lab. WestにInnovation Hubが完成しグランドオープン予定です。さらに現在、Takamiya Lab. Eastの開設も予定しています。これらの拠点では、まだ粗削りなプロトタイプや、当時は製品化に至らなかったものの今なら需要があると思われるような開発品などを展示していく予定です。Lab.機能を持つ東西の拠点は、各部門や各分科会が提案した新たなサービス、製品が凝縮され、集結し、タカミヤの技術力を向上させていくことでしよう。私たちは新たな解析手法や試験機を取り入れ、新しい技術を身に付け続けます。そしてお客様の元へ、安心してご利用いただける安全な製品を供給し続けます。そのためにも、他部門の皆さんはぜひ開発に依頼をお寄せください。多くの依頼の中に隠れたダイヤモンドの原石が、新たな製品を生み、タカミヤの技術力を向上させます。全てに対応することは難しいこともありますが、今後もより多くの依頼、意見をお待ちしています。

[開発本部]

# Development

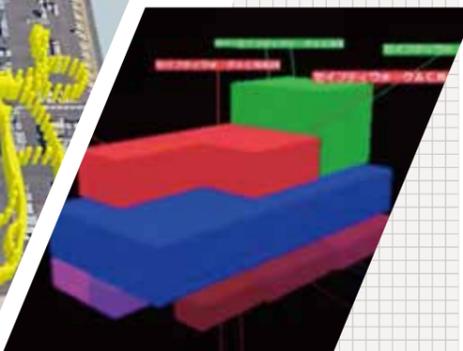


Takashi Nagumo

執行役員  
開発本部長  
(兼) Takamiya Lab. 副本部長  
(兼) 技術研究所準備室長  
**南雲 隆司**



リフトにGPSを搭載。動線をデータ化することで、より効率的なレイアウトを検討し、入出庫にかかる時間のさらなる短縮を実現。

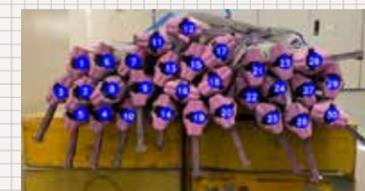
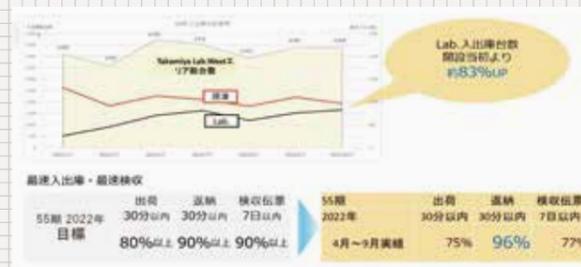


### 自動積載 シミュレーションシステム

明細から自動で荷姿を算出し、入出庫作業の標準化を図る。

### 最速入出庫

機材Base内の環境整備や新体制の構築により効率化を実現した最速入出庫。特に返納にかかる時間では当初の目標以上の成果を出し、作業員の働き方改革にも貢献。



AI自動員数 AI自動員数により20~30%の生産性アップを実現。



## 可視化で品質の維持向上を図り、さらなる付加価値を生む

OPE-MANEは、お客様に機材をご購入いただき、その機材をお預かりして管理・運用のお手伝いをするサービスです。機材を高品質で保ち、その状況を維持できるか。またその状況を可視化して、お客様に提供し続けられるか。そう考えた時、機材管理本部の責任は重大だと感じます。

現在、ご好評いただいているサービスの一つに最速入出庫があります。機材Baseに出荷準備エリア、仮降ろしエリアを設定し、出荷頻度の高い機材を出荷レーンに集めることにより、動線を短くし、短時間で入出庫が可能になりました。加えて、事前にオーダーを頂いて出荷準備をしておくことで優先的に入出庫が可能になるファストレーンという仕組みを構築。これらの環境整備と新体制の構築により、入出庫にかかる時間を約3分の1にまで短縮しました。さらにリフトにGPSを搭載することで動線をデータ化し、より効率的に入出庫を行えるレイアウトを考案できるようにしています。また施設内に設置された定点カメラで機材の入出庫状況や管理状況などを全て記録でき

るようにもなりました。

そのほか、パレットの中に小型の機材が混雑して返却され、それを一旦全て取り出し、人が一つ一つ員数を行っていましたが、生産性向上、熟練者でなくても員数を効率的にできるように、小物検取システムを導入しました。このシステムによりシューターに入れていくだけで機材別に数が自動カウントされるように。これによって20~30%の生産性アップを実現しました。今後は荷姿の写真と共にトラックスケールを用いた重量管理も行う予定です。そしてゆくゆくはAIを活用して自動員数を可能にする計画です。正確性が上がるだけでなく、数値をパソコン上で管理できるため、データを伝票とひも付け、お客様に提示することでより安心してサービスを利用していただけます。

今後さらなる効率化を実現し得る取り組みに、『自動積載シミュレーションシステム』があります。これは約1,600種類の機材があり、積み込みの際に組み合わせが難しくなっている状況の改善を目指した、明細から自動で荷姿を算出し、リフトマンに積み込み機材の順序を指示できるシステムです。現段階では70%程度の精度ですが、このシステムが完成すれば、積み込みの時間短縮と安全性向上が期待できます。

常にお客様が何を必要とされているのかを深掘りする必要があると私は考えます。そして、それら必要とされているサービスが実現されなければなりません。さらに私たちには、今後Takamiya Platformの輪が広がっても、同じスピード、同じ品質で機材の管理をし続ける義務があります。このような状況を鑑みて、今年の4月から新たに機材管理本部にテクニカルソリューション部を新設しま

した。データ分析したものを可視化し、情報発信を担うこの新部署はR&D推進課と品質技術サポート課の二つの課に分かれています。それぞれ、前者は先に挙げたような新システムに関する研究と開発を、後者は機材品質の維持向上を目指し、性能試験や強度試験、機材メンテナンスの標準化を担います。まだまだ人頼りの業務が多く、夏の暑さ冬の寒さや危険な作業も多いことから、人が集まりにくい状況にある建設業界。新部署によるDX化の推進は非常に重要な意味を持つことでしょう。

Takamiya Platformは、これからも成長し続けます。お客様はサービスを体感していただき、さらにどんなサービスを必要としているのかをお聞かせください。お互いに無駄をなくし、Win-Winの関係になれるようなサービスを実現し続けます。

従業員の皆さんは、Takamiya Platformの成長スピードに置いていかれないよう、スピード感を持って課題に取り組んでください。チームで連携して社内の業務効率を上げながら、お客様により多くの付加価値を提供していきましょう。

[機材管理本部]

# Equipment Management



Mitsunori Yamato

執行役員  
機材管理本部長  
(兼) Takamiya Lab. 副本部長  
(兼) 機材運営部長  
(兼) 機材購買部長  
(兼) テクニカルソリューション部長

大和 光徳

建設業界変革のための研究開発拠点

# Takamiya Lab. West グランドオープン

Innovation Hubが完成し、ついに9月中旬グランドオープン。

あらゆる情報と技術が集まるTakamiya Lab. Westの果たすべき使命とは――？



## 各種データの可視化で DXを押し進め、 建設業界の課題解決へ導く

研究開発拠点であるTakamiya Lab. Westには、様々な用途に応じたエリアがあります。今回新たに完成したのは、DXやITを活用して新たなサービスの研究や開発を行うInnovation Hub。施設内で得られたデータを活用して、顧客と共に製品やサービスのブラッシュアップに取り組み、仮設ビジネスの「新たな可能性」を追求します。

また本施設では、安全性を高める様々な取り組みを行っています。展示された製品に実際に触れることで施工性や作業性の体感が可能。製品の品質や強度のテストを行う設備の導入も予定しています。さらに若手社員に向けた安全意識向上を目的とした研修や、事業者に向けた法定教育も実施。タカミヤが徹底する「安全基準の可視化」を業界中に届けます。



※各建物・エリアの用途は構想段階であり、変更になる可能性があります。



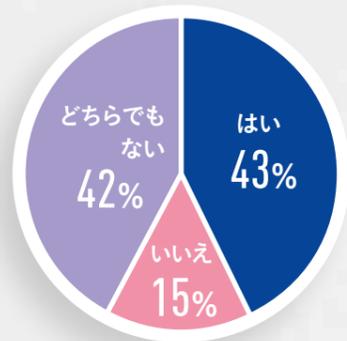
緊急アンケート企画

# マネージャーに求められている能力はこれだ!

## 従業員アンケートから見た本音

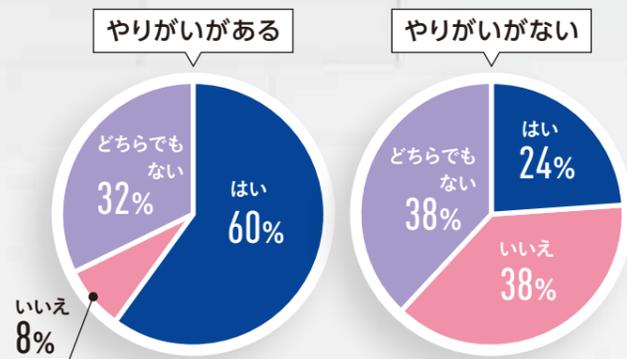
2024年4月に組織変更が行われ、マネージャーによりマネジメント業務に特化してもらいやすい体制の整備が行われました。今回さらにメンバーから最も動きやすい上司像についてアンケートを実施。今求められているマネージャーの存在意義を考えます。

**Q1** あなたは今やりがいを持って仕事に取り組めていますか?



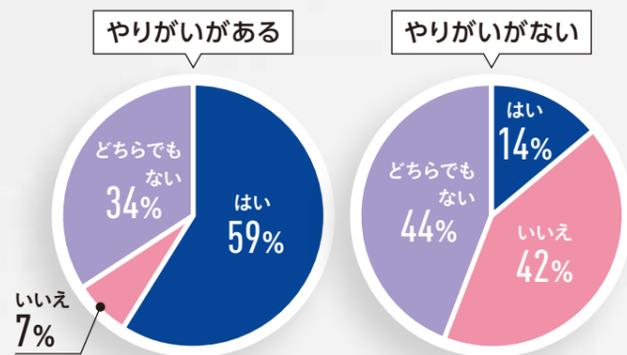
やりがいがあると感じている人は全体の約4割となっており、半数以下という結果となった。一方でどちらでもないと回答した人も多く、従業員がやりがいを持って働ける環境づくりがいかに重要かが読み取れる。

**Q2** 上司と共に目標設定をできているか、上司の目指すビジョンは明確か



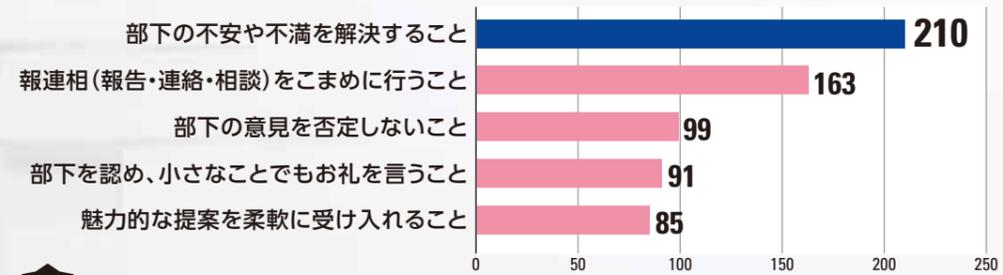
やりがいがあると感じる人は上司と目標設定できている人が6割で、できていない人は1割以下となった。やりがいがないと感じる人は上司と目標設定ができている人が3割以下となっており、できていない人の割合の方が多い結果となった。

**Q3** 上司とは信頼関係や円滑なコミュニケーションが取れていると思うか



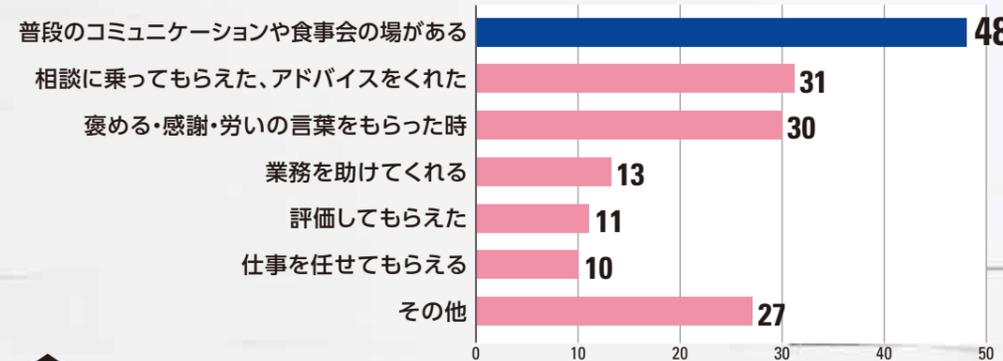
やりがいがある人の約6割が円滑なコミュニケーションを取れていることに対し、やりがいがない人はわずか14%しか円滑なコミュニケーションが取れていると感じていない。マネージャーとして必要な「目標設定」や「コミュニケーションが取りやすい関係づくり」などの能力が求められることが分かる結果に。

**Q4** 上司とのコミュニケーションで求めることは?



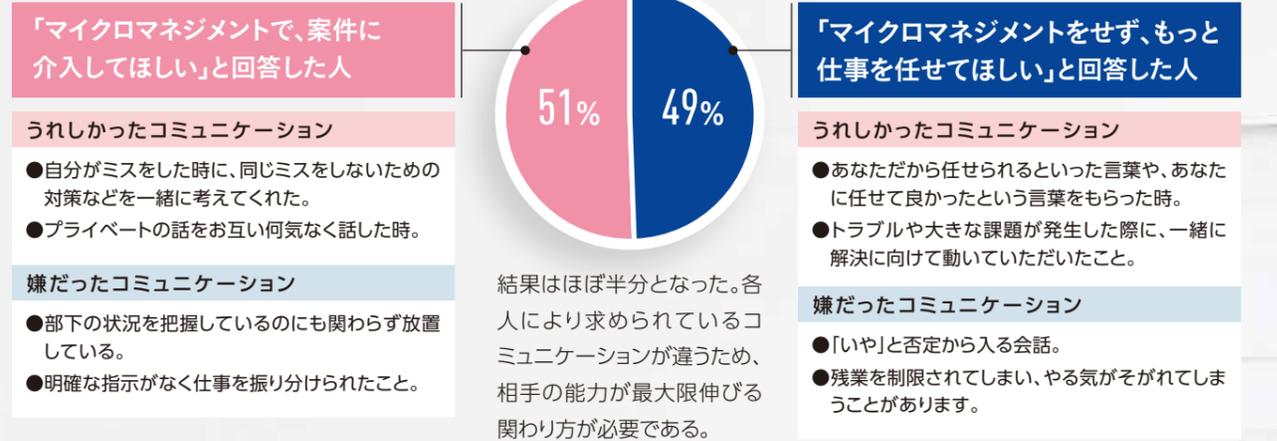
部下の不安や不満を解決することを求めている人が一番多い結果に。その他の回答でもきめ細やかなコミュニケーションが求められていることが分かる。

**Q5** 上司にされてうれしかったこと(自由記述回答)



一番多い回答が「普段のコミュニケーションや食事会の場がある」ということで、慢性的に部下から上司に対してはコミュニケーションが取りにくい環境であることがうかがえる。

**Q6** あなたが上司に求める通常の仕事の関わり方は、もっと関わってほしい? 見守っておいてほしい?



「マイクロマネジメントで、案件に介入してほしい」と回答した人

うれしかったコミュニケーション

- 自分がミスをした時に、同じミスをしないための対策などを一緒に考えてくれた。
- プライベートの話をお互い何気なく話した時。

嫌だったコミュニケーション

- 部下の状況を把握しているのにも関わらず放置している。
- 明確な指示がなく仕事を振り分けられたこと。

「マイクロマネジメントをせず、もっと仕事を任せてほしい」と回答した人

うれしかったコミュニケーション

- あなただから任せられるといった言葉や、あなたに任せて良かったという言葉をもたらした時。
- トラブルや大きな課題が発生した際に、一緒に解決に向けて動いていただいたこと。

嫌だったコミュニケーション

- 「いや」と否定から入る会話。
- 残業を制限されてしまい、やる気がそがれてしまうことがあります。

### MESSAGE

現在タカミヤでは、いまだに多くのマネージャーが自らプレーヤーとして駆け回るという行動領域から抜け出すことができていません。マネージャーの仕事はマネジメントです。マネジメントとは、組織の目標や戦略を立て、部下にミッションを与え、進捗を管理し、成果を正当に評価して部下を育てること。マネージャーがこのマネジメントに集中できるよう、会社としても現在組織体制の整備を進めていますし、研修に関しても、今後は課長から部長、部長から役員へと立場を変えるたびに回層別研修が必要だと考えています。本来であれば、プレーヤーとしての経験がなくてもマネージャーはできます。にもかかわらず、現在は人事経験者が人事マネージャーになるというように人材が固定されてしまっている状況です。会社として組織体制や研修制度などを整え、これまで以上のサポートをしていきますので、皆さんも「マネージャーは何をすべきか」を改めて考え、行動に移していただければと思います。



執行役員 経営管理本部 人事部長 相原 栄三

# Tobira

足場業界専門求人サイト

仮設業界のとび職人の求人に特化した無料の専門求人サイト「Tobira」は、とび職人(求職者)と建設会社やとび会社(求人掲載企業)の採用マッチングをお手伝い。業界の人手不足解消に貢献し、建設業の活性化、暮らし・社会の発展を目指します。

当社を育ててくれた足場業界、建設業界、そして日本のためにできること。

## 足場業界の求人に特化した無料求人広告サイト

人員が確保できず、新しい仕事を受注できない

人手不足により建設工事が停滞している

有料の求人サイトでの採用がうまくいっていない

## こんなお悩みを解決します

建設会社／とび会社(求人掲載企業)

とび職人(求職者)



Tobira



POINT 求人掲載費、採用時の成果報酬が  
**1 完全無料**

POINT とび職人(希望)の求職者へ、**高確率で**  
**2 効果的な採用活動**が可能

POINT 求職者に**直接電話やメール**で  
**3 連絡**ができる

POINT **アカウントの作成不要**で  
サービスが利用できる

POINT とび職人に特化しているから、  
**2 求人検索が簡単**

POINT 掲載企業へ**直接問い合わせ**や  
**3 エントリー**が可能

| お問い合わせ先 |

 <https://tobira.work/contact/>

